

« Les mesures anti-inflationnistes : un palliatif! »

Pierre Lamonde

L'Actualité économique, vol. 51, n° 3, 1975, p. 484-489.

Pour citer ce document, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/800637ar>

DOI: 10.7202/800637ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <http://www.erudit.org/apropos/utilisation.html>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : erudit@umontreal.ca

COMMENTAIRES

Les mesures anti-inflationnistes : un palliatif !

Nous allons commenter brièvement le programme fédéral de lutte contre l'inflation¹. Rappelons d'abord les trois étapes de l'argumentation du premier ministre pour justifier les mesures prises² : a) évocation de la responsabilité *individuelle* des Canadiens dans le phénomène de l'inflation³ ; b) présentation d'une explication psychologique de l'inflation : celle-ci créerait des attitudes d'anticipation et des sentiments d'insécurité qui produisent des comportements aggravant la situation⁴ ; c) courte référence à une théorie *conflictuelle* du mécanisme de la répartition du revenu national⁵. Nous structurerons nos remarques en fonction des trois prémisses qui fondent cette argumentation.

Une affaire individuelle... ou de société de consommation ?

Faire valoir la responsabilité première de chaque Canadien quant à l'existence de l'inflation, c'est se référer implicitement au modèle ancien d'une économie de marché en situation de concurrence. C'est oublier la logique propre de la société de consommation, dont les caractéristiques sont trop familières pour qu'il soit nécessaire d'insister.

Rappelons tout de même deux points importants :

1) L'hyper-consommativité, qui est un des traits distinctifs d'une société de consommation comme la nôtre, est créée et exacerbée avant tout, non

1. Des contraintes de temps et d'espace imposées par la date de parution de ce numéro de *L'Actualité Economique* nous empêchent de consacrer à ce sujet plus que quelques pages.

2. « Vivre selon ses moyens », texte du discours du premier ministre, *La Presse*, 14/10/75, p. 2.

3. « Cette lutte est l'affaire de tous et chacun d'entre nous (...) Je vous demande de reconnaître dans le quotidien de vos vies que tous les Canadiens doivent mettre un frein aux exigences croissantes qu'ils ont à l'égard des ressources du pays (...) ».

4. « Parce qu'ils ont peur de perdre du terrain, beaucoup de Canadiens cherchent à surcompenser en fonction du pire taux d'inflation qu'il leur soit possible d'imaginer pour l'avenir ».

5. « Dans la course à la sécurité, ce sont les grands et les puissants qui l'emportent (...) ».

pas par une sorte de tare ou de faute individuelle des Canadiens, mais par la stratégie des entreprises : par la publicité et d'autres techniques de contrôle de leur marché, les firmes maintiennent la demande sous pression, elles créent des besoins factices, elles accélèrent la désuétude des produits, et, tout particulièrement, elles réussissent à transformer la rationalité du consommateur en le convainquant de plus en plus qu'acheter une marchandise c'est acquérir, au-delà de sa valeur d'usage, un symbole, un signe, un statut social⁶. Or dans le programme fédéral, rien ne vient restreindre cette stratégie : ni la publicité, ni l'obsolescence des produits, ni les autres techniques d'exacerbation de la demande ne sont touchées. Pourtant, l'appel à la modération lancé aux citoyens canadiens individuels ne pourrait acquérir un sens véritable, et donc une efficacité sociale, que s'il était accompagné d'interventions destinées à contrôler tout ce qui incite à l'hyper-consommativité, dans l'action des entreprises⁷.

2) La société de consommation se caractérise aussi par l'ampleur et la persistance des inégalités de revenu, dont un des rôles a souvent été souligné : celui de constituer une condition de l'hyper-consommativité. Les 10% ou 15% des citoyens les plus riches servent de leaders ou de modèles au reste des consommateurs qui sont ainsi « invités » à imiter ces favorisés, quitte à s'endetter pour y arriver⁸. A cet égard, le Canada ne fait pas exception à la règle, parmi les économies de marché : en 1973, par exemple, si on considère les particuliers ayant reçu un revenu, les 20% les plus favorisés accaparaient 48.2% de tous les revenus versés contre seulement 2.3% pour les 20% les plus pauvres, soit un rapport de 21 à 1. De plus, à la lumière des statistiques fédérales, on constate une stabilité de ces inégalités depuis 1951, et même semble-t-il, une certaine aggravation de ces dernières depuis 1967⁹.

Cependant, les mesures anti-inflationnistes, loin de réduire ces disparités, vont les maintenir et sans doute les augmenter : parce que, d'une part, les revenus à base d'honoraires ne seront pas contrôlés d'une façon

6. Selon J. Attali, l'obsolescence grandissante des objets marchands « est un des moyens de la répression relationnelle dans la mesure où c'est à cela que se résume la symbolique de la réussite individuelle et de la diversité sociale ». Il ajoute, un peu plus loin, que la technique de communication utilisée par la publicité renforce ce phénomène parce qu'elle « favorise la société théâtrale en aidant les gens à évacuer les conflits vers l'achat ». J. Attali, *La parole et l'outil*, Paris, P.U.F., 1975, pp. 181-182.

7. Le moindre des paradoxes du programme fédéral n'est pas dans le contexte dans lequel il a été annoncé : avant et après l'allocution du premier ministre à la télévision d'État, le téléspectateur continuait d'être inondé de messages publicitaires...

8. Comme M. Rocard et J. Gallus le soulignent à la suite de plusieurs autres auteurs, « la condition indispensable à l'existence de désirs de rattrapage, d'acquisition de nouveaux statuts sociaux par la consommation, est bien la permanence d'inégalités considérables » ; dans *L'inflation au cœur*, Paris, Gallimard, 1975, pp. 80-81.

9. Ces constatations proviennent de P. Lamonde, « Réorienter la croissance de l'économie québécoise », in *Dossier de l'étudiant*, cours d'initiation à l'économie du Québec, Télé-Université, Québec, 1975. Notons que le concept de revenu ci-haut mentionné inclut les paiements de transfert.

aussi serrée que les salaires, et que, d'autre part, le traitement de la fraction supérieure des cadres d'entreprises est, dans une partie appréciable, composée de gains non monétaires¹⁰ : usage gratuit d'automobile, remboursement de la carte de membre de clubs privés, cessions d'actions, etc. *La vraie nature des phénomènes d'anticipation : la spéculation !*

Si le premier ministre a rappelé avec raison que l'inflation suscite des comportements d'attente qui la renforcent rétroactivement, il a négligé complètement la forme d'anticipation la plus corrosive pour la bonne santé d'une économie, à savoir la spéculation¹¹.

Au plan international, les phénomènes spéculatifs ont pris récemment une très grande ampleur : d'un côté, les spéculateurs ont tiré avantage des déficiences croissantes du système monétaire international ; de l'autre, ils ont manipulé les stocks et les prix de certaines matières premières¹². Bien sûr, à ce jeu les grandes entreprises multinationales sont les meneurs et les gagnants car elles possèdent à la fois des informations, des ramifications et un pouvoir politico-économique qui leur assurent des atouts et une grande marge de manœuvre. Mais admettons que le silence du programme fédéral à l'égard de la forme internationale de la spéculation s'explique par l'impossibilité pour l'Etat canadien de l'influencer...

Cependant, il n'en va pas de même pour la spéculation qui s'exerce à l'intérieur du Canada. Celle-ci est très répandue ; pourtant elle serait contrôlable par les gouvernements. Contentons-nous de citer un exemple local : selon une étude de l'I.N.R.S., dans la seule Région Sud de Montréal, les effets directs et indirects de la spéculation déstructuraient, en 1971, les activités agricoles sur une superficie de 366,000 acres, de Sorel à Vaudreuil et de la zone métropolitaine au Richelieu ; si rien n'est fait pour contrer cette dégradation, c'est plus que 674,000 acres de sol qui seront ainsi atteints en 1986¹³. Les conséquences inflationnistes de cette spéculation devraient être évidentes : l'offre de produits agricoles québécois tend à diminuer, leurs prix à s'accroître ; le lotissement suburbain se fait de façon anarchique et, par conséquent, le coût des équipements collectifs et des services est gonflé...¹⁴. Il faut donc regretter que le

10. A ce sujet, voir J.R. Podoluk, *Income of Canadians*, monographie de Statistique Canada, Ottawa, 1968, p. 270.

11. Définissons-la comme une activité improductive qui vise à provoquer des raretés artificielles pour en profiter.

12. Le sucre offre l'exemple peut-être le plus aberrant : au début de 1974, le prix a doublé en deux mois, passant de 140 livres sterling la tonne à 280, puis il est passé un peu plus tard à un sommet de 650 livres pour redescendre à 423 à la fin de décembre 1974. Voir « Matières premières : un désordre croissant », *Le Monde*, 24/12/74, p. 15.

13. *Région Sud : Agriculture*, I.N.R.S.-Urbanisation, Montréal, 1972. Mentionnons que ce sol est à haut potentiel (classe Aa) et que la Région Sud, qui comprend le meilleur territoire agricole du Québec, contient environ 1,100,000 acres ainsi cotées.

14. Dans l'excellent petit livre *Montreal at the Crossroads* (de D. Gabeline, D. Lankas et G. Pape), Montréal, Harvest House, 1975, on trouvera des dizaines d'exemples de la spéculation à l'intérieur de la ville de Montréal.

programme anti-inflationniste ignore ce type de comportement « d'anticipation ».

Grandes firmes et syndicats : ou comment il y en a qui seront plus égaux que d'autres

La troisième prémisse du programme, nous l'avons vu, souligne l'intention du gouvernement de faire porter l'impact de la lutte anti-inflationniste sur les « grands et les puissants » ; pour les « groupes particuliers » qu'on identifie ensuite, il est clair qu'on vise les entreprises de grande taille et les syndicats forts. Les mesures de restriction des salaires sont assez strictes et relativement faciles d'application pour qu'il ne soit pas nécessaire de démontrer ici que les syndiqués seront sans doute efficacement et durement touchés. Par contre, on ne peut qu'avoir beaucoup de scepticisme à l'égard des moyens de contrôle des prix et des profits des grandes firmes.

Passons vite sur les faiblesses les plus évidentes des mailles du filet, car elles sont bien connues ; mentionnons-en seulement deux : a) les grandes entreprises en situation de marché oligopolistique sont passées maîtres dans l'art(ifice) de la différenciation du produit (en changeant sa forme, son apparence, son emballage, etc.) et, par conséquent, on peut s'attendre à ce qu'elles parviennent à contourner assez facilement le contrôle des prix par la mise en marché de biens « nouveaux » ; b) on sait aussi jusqu'à quel point la comptabilité des coûts de revient des firmes importantes permet un grand volant de manœuvre, tout particulièrement dans le cas des filiales de multinationales dont le jeu d'écritures est exceptionnellement raffiné de ce point de vue.

Une autre lacune, elle, doit être spécialement relevée : le programme permet à une entreprise d'augmenter ses profits, au-delà des limites générales prescrites, dans la mesure où ceux-ci proviennent de gains inhabituels de productivité, ou d'occasions favorables de coût qu'elle ne pouvait raisonnablement pas prévoir¹⁵. Ce dispositif laisse la porte ouverte à bien des surbénéfices et, surtout, il tend à renforcer les imperfections du marché. En effet, dans un système de concurrence, les lois du marché sont telles qu'un gain de productivité ou des « occasions favorables de coût » devraient résulter en une diminution du prix du produit. Mais lorsque des forces oligopolistiques sont présentes, les prix, dans les mêmes conditions, ne baissent pas et conduisent à des surbénéfices¹⁶. Que le programme

15. « Offensive contre l'inflation », *Le Devoir*, 15/10/75, p. 11 ; notons qu'il s'agit d'un article résumant le livre blanc déposé par le ministre des Finances à la Chambre des Communes, suite à l'allocution télévisée du premier ministre, la veille.

16. C'est ce que fait ressortir P. Fabra, pour lequel il s'agit là d'une des raisons fondamentales de l'inflation : « L'inflation, c'est d'abord créer des moyens de paiement pour représenter des non-valeurs sur le marché (...). Par quels procédés les entreprises vendront-elles leurs produits plus cher qu'ils ne valent ? » Fabra répond en donnant cinq de ces procédés, parmi lesquels il cite en premier les gains de productivité qui, lorsqu'ils sont accaparés sous forme de bénéfices au lieu de résulter en une baisse de prix, permet-

fédéral comporte une telle clause est fort étonnant : d'abord, elle contredit la troisième prémisses posée par le premier ministre puisqu'elle favorisera les tendances oligopolistiques des grandes firmes ; ensuite, elle va à l'encontre de l'objectif même de la lutte anti-inflationniste qui, après tout, serait d'autant plus efficace qu'elle réussirait non pas seulement à stabiliser mais à réduire plusieurs prix. Enfin, les mesures fédérales ignorent un facteur important d'inflation systémique, à savoir la tendance des grandes firmes à surcapitaliser. Tout particulièrement depuis les contributions de J.K. Galbraith, ce fait a souvent été souligné. L'objectif de domination des marchés par le contrôle de la demande, la poursuite d'une autonomie décisionnelle de plus en plus grande au sein de l'entreprise de la part des cadres supérieurs, la propension excessive à substituer le capital au travail, la volonté de peser toujours davantage sur les politiques économiques de l'Etat, voilà autant de caractéristiques de la stratégie des grandes firmes, qui les poussent à investir et à accroître leurs dimensions bien au-delà de l'optimum économique.

Les conséquences de cette surcapitalisation sont devenues considérables depuis une dizaine d'années, tant en Europe qu'en Amérique du Nord : a) *pour l'entreprise*, ce phénomène a provoqué une baisse importante de la productivité et de la rentabilité du capital investi, de même qu'une forte dégradation financière des firmes¹⁷ ; b) *pour l'économie nationale*, la surcapitalisation a entraîné, entre autres, les effets suivants : mauvaise allocation du volume des capitaux puisque les secteurs à haute rentabilité du capital ne sont pas nécessairement ceux dont la productivité est la plus élevée ; corollairement, abaissement de la productivité générale et création d'un facteur inflationniste chronique ; pressions à la hausse sur les taux d'intérêts, du fait des besoins d'emprunt fortement croissants des grandes entreprises, ce qui attise encore plus l'inflation ; enfin, développement du chômage systémique dû au remplacement excessif du travail par le capital.

Or, rien dans le programme fédéral ne vient infléchir cette stratégie de surcapitalisation (ou de domination) des firmes puissantes, qui se situe pourtant au centre de l'inflation.

tent aux produits de se vendre plus cher que leur coût de production, contrairement aux préceptes d'une économie de concurrence. P. Fabra, *L'Anticapitalisme*, Paris, Arthaud, 1974, pp. 299 et 300.

17. Le journal *Le Monde* a consacré beaucoup d'attention à ce phénomène de surcapitalisation ; voir, en particulier, les articles suivants : J. Attali, « L'a-crise », *Le Monde*, 4/1/75, p. 1 ; J. Grapin, « Les chefs d'entreprise se demandent s'il faudra seulement passer le cap... ou changer de route », *ibid.*, 2/9/75, p. 11 ; voir surtout l'analyse approfondie de G. Mathieu, « Substitution accélérée du capital au travail, baisse de la rentabilité compensée par la fiscalité, concentration accrue... comment l'appareil productif français a fait peau neuve depuis quinze ans », *ibid.*, 9/9/75, pp. 16-17. L'analyse qui est présentée en b) ci-haut s'inspire de l'article de G. Mathieu.

Conclusion

Pour toutes ces raisons — non-reconnaissance de la cause véritable de l'hyper-consommativité, oubli de la spéculation, politique de laissez-faire à l'égard de la stratégie des grandes firmes oligopolistiques — nous croyons que les mesures fédérales ne traitent que les symptômes et non pas les causes véritables de l'inflation au Canada. On peut en deviner l'issue : comme dans les autres pays où un programme analogue a été expérimenté (Grande-Bretagne en 1969, Pays-Bas en 1971...), les prix continueront à croître tandis que le pouvoir d'achat des salariés se détériorera jusqu'au moment où, la date des élections approchant, on laissera ceux-ci rattraper une partie du terrain perdu... Et puisqu'on n'aura pas encore touché aux vrais facteurs d'inflation, celle-ci s'accroîtra... et ainsi de suite !

Pierre LAMONDE,
I.N.R.S.-Urbanisation